

Kişisel Bilgiler



Yusuf BUĞBUL

📍 Bağlarbaşı Mah. Kooperatif Cad. Yıldırım Keskiner Apt 44/3, Maltepe – İstanbul 34844, Turkey

☎ +905367690950 📞 +902164412199

✉ ybugbul@gmail.com

🌐 <http://www.linkedin.com/pub/yusuf-bu%C4%9Fbul/52/347/b94>
<http://www.facebook.com/ybugbul>

💬 GoogleTalk – ybugbul@gmail.com

Doğum Tarihi 16/09/1986 | Uyruk T.C.

Medeni Hal Bekar | Askerlik Görevi Yapıldı - Bedelli - 12-2014

Tercih Edilen Departman ve Pozisyonlar

Satış ve Pazarlama Departmanı, İletişim – Eğitim – Yurt Dışı İlişkileri Departmanı

Şube Müdürü , Satış ve Pazarlama Müdürü / Yardımcısı, Bölge Satış Müdürü / Yardımcısı, Kurumsal Satış Müdürü / Yardımcısı, Yurt Dışı Satış Yöneticisi / Yetkilisi

İş Deneyimleri

06.2012 – 07.2014

(askerlik nedeniyle ayrıldı)

Şube Müdürü

English TIME Language Schools & Overseas Education – Kadıköy, İstanbul

- Bölge Müdürü / Genel Müdür ile işbirliği içinde sektördeki gelişmeleri değerlendirmek
- Şubeyle ilgili tüm operasyon ve yönetim faaliyetlerinin idari kontrolünü sağlamak
- Detaylı faaliyet planlarını ve Günlük/Haftalık/Aylık satış ve tahsilat hedeflerini hazırlamak
- Kurumsal / bireysel yöneticilerine yön vermek, aktivitelerini planlamak, performanslarını takip etmek
- Hizmet kalitesinin takibini yapmak ve geliştirilmesi sağlamak

04.2011 – 06.2012

Kurumsal Satış Yetkilisi

English TIME Language Schools & Overseas Education – Kadıköy, İstanbul

- B2B görüşmelerin yapılması ve kurumsal satış sürecinin tamamında etkin rol almak
- Firmalar ile kurumsal ilişkilerin düzenlenmesini sağlamak
- Finansal sonuçlarını göz önünde bulunduracak şekilde kurumsal fiyat teklifleri hazırlamak
- Mevcut müşteri portföyünün genişletilmesi için düzenli olarak ziyaretler gerçekleştirmek
- Müşteri bağlılık ve memnuniyetinin artırılmasına yönelik çalışmaları planlamak

07.2009 – 03.2011

Bölge Satış Uzmanı

English TIME Language Schools & Overseas Education – Kadıköy, İstanbul

- Yeni müşteri kazanımının sağlanması
- Müşteri portföyünün geliştirilmesinde etkin rol almak
- Sorumlu olduğu satış ve satış payı hedeflerini gerçekleştirmek
- Üst yöneticilere düzenli olarak satış/tahsilat raporlaması yapmak
- Müşteri ihtiyaçlarına ve taleplerine yönelik hizmet sağlamak

Eğitim Durumu

10.2013

ALES – 74 (pazarlama iletişimi master programı)

2004 - 2012

Halkla İlişkiler ve Tanıtım (Lisans Eğitimi)

Kocaeli Üniversitesi

İletişim Fakültesi

2004 - 2005

Hazırlık Programı

Kocaeli Üniversitesi

İngiliz Dili ve Edebiyatı (advanced)

Kişisel Beceriler

Diğer Diller

	UNDERSTANDING		SPEAKING		WRITING
	Listening	Reading	Spoken Interaction	Spoken Production	
İngilizce	Advanced C2	Advanced C2	Advanced C2	Advanced C2	Advanced C2
İspanyolca	Elementary A2	Elementary A2	Elementary A2	Elementary A2	Elementary A2

Organizasyon / Yönetim Becerileri

- Liderlik (8 kişilik aktif satış ekibinden ve tamamı native speaker (yabancı uyruklu) öğretmen kadrosundan sorumlu yöneticilik tecrübesi)
- İdari yönetim tecrübesi (şube müdürü pozisyonunda 2+ yıl deneyim)
- Sorumluluk alma ve sahiplenme
- İnovatif satış strateji planlama ve uygulanması
- Zaman - performans yönetimi becerileri
- Yeniliğe ve değişime açıklık
- Hırslı, motivasyonu yüksek ve açık görüşlülük

Bilgisayar / Program Kullanımı

- Microsoft Office™ programları (Çok İyi)
- Çeşitli CRM ve müşteri takip programları (Çok İyi)
- Adobe Photoshop & Illustrator (üniversite ve workshop eğitimleri) (iyi)
- Corel Paint Shop Pro & CorelDraw (İyi)
- Microsoft Windows, Linux & Mac OS

Diğer Yetkinlik & İlgi Alanları

- Görsel iletişim tasarım ve uygulamaları
- İleri düzey fotoğrafçılık bilgisi (Canon 550D, 5D M2, Nikon , Sony (çeşitli kamera ve lens kullanımı)
- Extreme sporlar (skateboarding, parasailing, trekking, paintball, ATV)
- Tüplü Dalış (5m)
- Yurtdışı seyahat

Sürücü Belgesi

- B Sınıfı (2011)

Yurt Dışı Deneyimleri

- 01/2011 – İngiltere
- 07/2011 – İtalya, Monako, Fransa
- 11/2011 – İspanya, Hollanda
- 07/2012 – Rusya, Japonya

Ek Bilgiler

Konferanslar
Seminerler
Kurslar ve Eğitimler

2.Uluslararası Halkla İlişkiler Konferansı (Kocaeli Üniversitesi) (2006)
Girişimcilik & Kariyer Planlama Yönetimi Seminerleri (Kocaeli Üniversitesi) (2006)
CRM ve ileri satış teknikleri eğitimleri (Ümit Ünker – CEO / Girişimci) (2014)
Satış yönetimi eğitimi (Ümit Ünker – Satış Koçu) (2012)
İş hayatı için ileri düzey İngilizce (HİT203), İletişim ve toplam kalite yönetimi (HİT318)
Halkla ilişkiler ve medya planlama (HİT312), Kurumsal kimlik ve marka yönetimi (HİT411)

Başarı ve Ödüller

2009 – 2011, Türkiye genelinde 11 ay satış performans 1.liği (ay sonu kapanış toplam satış cirosu ve tahsilat rakamları baz alınmıştır)

Referanslar

- Tolga Çevik – Çek Cumhuriyeti Konsoloslugu - İstanbul
- Hakan Arslan – Wyndham Grand Hotel İstanbul Şirket Satış Müdürü
- Ümit Ünker – Turkcell Yemek Guru Servisi - CEO
- Shadi Alftayeh – ESL Öğretmen (Canada Citizen)
- Joshua Bruening – Öğretim Üyesi Bilgi Üniversitesi (US Citizen)
- *Referans iletişim numaraları gerektiğinde paylaşılacaktır*

Ek'ler

Referans yazıları, Lisans diploması, Fotoğraf (AUR)